

Gesamtleiter Baustoffhandel (m/w)

mit Perspektive Geschäftsführung

Niedersachsen

Stellenbeschreibung

1. DAS UNTERNEHMEN

Es handelt sich um ein traditionell in seiner Region bekanntes Unternehmen, das Fach- und Einzelhandel mit Produkten "rund um den Bau" betreibt. In Zusammenarbeit mit einer leistungsstarken, bundesweit arbeitenden Gemeinschaft wurde eine gute Marktposition geschaffen.

Das Unternehmen mit einem Jahresumsatz im Übergang zum zweistelligen Millionenbereich hat seinen Sitz in Niedersachsen.

2. POSITION, AUFGABE UND VERANTWORTLICHKEIT

Ein Ausscheiden aus Altersgründen macht diese Suche erforderlich. Der Leiter Baustoff-Fachhandel berichtet zunächst direkt an den geschäftsführenden Gesellschafter und gehört vom Beginn seiner Tätigkeit zum Führungskreis. Die Position wird zunächst mit Gesamtprokura versehen. Nach etwa einem Jahr ist der Stelleninhaber für die Gesamtleitung des Unternehmens vorgesehen und wird zum Geschäftsführer ernannt.

Aus dem umfangreichen Aufgabengebiet, das vor Ort an den Standorten und bei den Kunden wahrzunehmen ist, sollen beispielhaft einige Schwerpunkte hervorgehoben werden:

- Motivierendes Führen von insgesamt 38 Mitarbeitern,
- Entwickeln und Umsetzen von Verkaufsstrategien für den Baustoff-Fachhandel und das gesamte Unternehmen,
- Entscheiden über neue Produkte als Ergänzung des bestehenden Sortiments und dessen Pflege,
- permanentes Organisieren der internen Abläufe unter kostenoptimalen, Termin- und Qualitätsgesichtspunkten einschließlich der Nutzungsmöglichkeiten der vorhandenen EDV-Anlage,
- persönliches Betreuen von Schlüsselkunden,
- Einleiten von Verkaufsförderungsaktionen und diese zum Erfolg führen,

- Umfassende Verantwortlichkeit für das gesamte Marketing,
- Vertriebscontrolling und Analysieren von Plan- beziehungsweise Budgetabweichungen sowie Ableiten und Durchsetzen der Konsequenzen daraus,
- Wahrnehmen von überregionalen Fachrunden, Initiieren und Durchführen von Schulungsmaßnahmen.

3. DAS ANFORDERUNGSPROFIL

Ausbildung:

Fundierte betriebswirtschaftliche Ausbildung; es genügt aber auch jede andere vor allem praktische Erfahrung und Kenntnis, die den Interessenten befähigt, die Position auszufüllen; Kenntnisse in der EDV-Anwendung werden vorausgesetzt.

Berufliche Erfahrung:

Der Interessent sollte möglichst eine vergleichbare Position im Baustoff-Fachhandel oder eine regionale Vertriebsverantwortung in der Zulieferindustrie über viele Jahre erfolgreich wahrgenommen haben. Führungserfahrungen stellen ein Muss-Kriterium ebenso dar wie die Bereitschaft, sich vor Ort in das wirtschaft- und gesellschaftliche Leben der Region einzubringen.

Persönlichkeit:

Neben einer natürlichen Chefautorität, die ihn befähigt, die anstehenden Führungsaufgaben von zum Teil lang gedientem Personal souverän zu bewältigen, sollen noch folgende Eigenschaften und Fähigkeiten erwähnt werden:

- stark ausgeprägtes positives, verkäuferisches und unternehmerisches Denken und Handeln ("Manager und Motor"),
- offen, konstruktiv und „hungrig“ auf Erfolg,
- durch klares Setzen von Prioritäten eine ordnende Hand für die Mitarbeiter durch vielfältige Kommunikation ("Teamplayer") bewahren,
- systematisches und konzeptionelles Angehen der Aufgaben.